

# Resumen Arquitectónico Completo de Journeest

Este documento es el "plano maestro" de la aplicación que hemos construido. Describe la visión, los diferentes usuarios, la estructura de cada página y cómo fluye la información a través del sistema.

## 1. Visión y Objetivo General

**Journeest** es una plataforma SaaS de diagnóstico empresarial diseñada para el sector turístico. Su misión es guiar a los gestores de negocios a través de un proceso de autoanálisis estructurado para identificar ineficiencias y oportunidades de automatización, entregando como resultado final informes de inteligencia de negocio generados por IA y validados por expertos.

## 2. Actores y Roles de Usuario

Hemos definido tres tipos de usuarios, cada uno con un propósito y un conjunto de permisos claros:

- **Administrador Cliente:** El dueño o director del negocio turístico. Es quien inicia el proceso, define la estructura de su empresa, asigna áreas a su equipo, monitoriza el progreso y recibe los informes finales. Su rol en el sistema es `'client'`.
- **Colaborador (Responsable de Área):** Un miembro del equipo del cliente (ej: jefe de recepción). No se registra. Recibe un enlace único por correo para acceder a un formulario detallado donde vuelca toda la información operativa de su departamento.
- **Equipo Futurlogix:** Sois vosotros. Tenéis acceso a un back-office privado para supervisar a todos los clientes, revisar y editar los informes generados por la IA antes de publicarlos, y gestionar la plataforma. Vuestro rol es `'futurlogix'`.

## 3. Mapa de Páginas y Flujo de la Aplicación

Esta es la estructura completa de todas las páginas que hemos creado y su función dentro del ecosistema.

## A. Flujo Público y de Captación

Estas son las páginas accesibles para cualquier visitante.

- **WelcomePage.tsx (/):** La página de inicio y marketing de Journeest. Su objetivo es explicar la propuesta de valor y animar a los potenciales clientes a iniciar el diagnóstico.
- **RegisterPage.tsx (/registro):** El formulario de registro detallado. Aquí es donde un nuevo **Administrador Cliente** introduce los datos de su empresa y sus datos de contacto, creando su cuenta y el documento principal de su compañía en la base de datos.
- **LoginPage.tsx (/login):** El portal de inicio de sesión para los **Administradores Clientes** ya registrados.

## 1. WelcomePage.tsx (Ruta: /) - La Declaración de Intenciones

- **Objetivo Estratégico y Experiencia de Usuario (UX):** Esta no es una simple página de inicio; es el manifiesto de Journeest. Su propósito es capturar la atención de un líder del sector turístico en menos de 60 segundos y transmitir una idea central: "No vendemos software, ofrecemos una ventaja competitiva". La experiencia está diseñada para ser limpia, directa y autoritativa. El usuario debe sentir que ha llegado a una consultora de alto nivel que entiende sus problemas, en lugar de a una tienda de herramientas genéricas. La navegación es intencionadamente minimalista para guiar al usuario hacia una única acción: empezar.
  - **Diseño Visual e Interfaz (UI):** La estética es profesional y despejada. Un amplio uso del espacio en blanco centra la atención en el contenido. La paleta de colores se adhiere a la identidad de marca: un fondo claro y profesional con el azul corporativo de Journeest (#4A90E2) utilizado estratégicamente en los botones de llamada a la acción (CTA) para crear un contraste visual y guiar la intención del usuario. La tipografía es moderna y legible (Inter), asegurando una lectura cómoda y una apariencia premium. El logo de Journeest ocupa una posición prominente en la cabecera, reforzando la marca desde el primer momento.
  - **Desglose Detallado de Apartados:**
    - **Cabecera de Navegación:** Es fija y funcional. Contiene el logo y dos opciones claras:
      - **"Iniciar Sesión":** Un enlace discreto para usuarios recurrentes.
      - **"Empezar Diagnóstico":** El CTA principal, diseñado como un botón sólido y atractivo que invita a la acción inmediata, dirigiendo al usuario a la página de registro.
    - **Sección Héroe:** El primer impacto visual. Un titular potente ("Transforma tu negocio turístico con inteligencia") y un subtítulo que define el problema y la solución, conectando directamente con las necesidades del gestor. La llamada a la acción se repite aquí con un botón más grande para maximizar la conversión.
    - **Sección "Cómo Funciona":** Este bloque es crucial para reducir la ansiedad y la incertidumbre. Desglosa el proceso, que podría parecer complejo, en tres pasos lógicos y sencillos: **1. Registra tu empresa, 2. Colabora con tu equipo, 3. Recibe tus informes**. Esta simplificación es clave para que el usuario perciba el camino como claro, manejable y con un resultado tangible, aumentando la probabilidad de que inicie el proceso.
- 

## 2. RegisterPage.tsx (Ruta: /registro) - El Portal de Entrada

- **Objetivo Estratégico y Experiencia de Usuario (UX):** Esta es la página de conversión más importante. El usuario está a punto de proporcionar datos sensibles de su empresa, por lo que la experiencia debe irradiar seguridad, profesionalidad y eficiencia. El diseño de un formulario largo en una sola columna, dividido en bloques lógicos mediante `<fieldset>`, transforma una tarea potencialmente tediosa en un proceso guiado y menos intimidante. El usuario siente que está completando un perfil profesional, no un simple formulario de registro.
- **Diseño Visual e Interfaz (UI):** La interfaz se centra en un único "lienzo" o tarjeta sobre un fondo neutro, eliminando todas las distracciones. La estructura vertical guía al usuario de arriba hacia abajo sin interrupciones. Cada bloque de información está claramente delimitado por un título (`<legend>`), lo que mejora la legibilidad y la organización. Los campos de entrada son amplios, limpios y consistentes, con un estado `:focus` claro (un borde azul) que proporciona feedback visual inmediato al usuario.

- **Desglose Detallado de Apartados y Campos:**
  - **Bloque 1: Datos de la Empresa:**
    - **Nombre Legal y Marca Comercial:** Campos de texto para diferenciar la razón social del nombre con el que opera la empresa, un detalle importante en el sector.
    - **Tipo de negocio:** Un menú desplegable (`<select>`) con opciones predefinidas (Hotel, Apartamentos Turísticos, etc.). Este es un campo de calificación clave que permitirá a Journeest segmentar a sus clientes y, potencialmente, adaptar los diagnósticos futuros.
  - **Bloque 2: Contacto Principal:**
    - **Nombre Completo y Cargo:** Personalizan la comunicación y ayudan a entender el nivel de interlocución.
    - **E-mail Corporativo:** Este es el campo más crítico. Se convierte en el nombre de usuario para el login y el identificador principal de la cuenta.
    - **Contraseña:** Un campo de tipo `password` que oculta los caracteres por seguridad.
    - **Teléfono (WhatsApp):** Un campo opcional para un canal de comunicación más directo.
  - **Bloque 3: ¿Cuál es tu objetivo prioritario?**
    - Un grupo de checkboxes (`<input type="checkbox">`) que no es trivial. Permite al administrador seleccionar sus metas principales (Aumentar ingresos, Reducir costes, Automatizar procesos). Esta es una recopilación de datos de alto valor que permite a Futurlogix entender la motivación principal del cliente desde el primer momento, lo que puede usarse para personalizar la comunicación y los informes finales.
  - **Bloque 4: Consentimiento y Acción Final:**
    - **Checkbox de Términos y Privacidad:** Un requisito legal indispensable que, al estar claramente enlazado a los documentos correspondientes, construye confianza. Es un campo `required` que impide el envío del formulario si no se acepta.
    - **Botón "Continuar y Crear Áreas":** El CTA final. Su texto es estratégico: no dice "Registrarse", sino que ya indica el siguiente paso del proceso, gestionando las expectativas del usuario. El botón se deshabilita visualmente durante el envío (`loading: true`) para dar feedback y prevenir clics duplicados.

---

### 3. `LoginPage.tsx` (Ruta: `/login`) - El Acceso Rápido

- **Objetivo Estratégico y Experiencia de Usuario (UX):** Eficiencia y rapidez. Un usuario que regresa quiere acceder a su dashboard sin fricción. La experiencia es minimalista y está libre de cualquier distracción. Todo en la página converge en una única acción: iniciar sesión.
- **Diseño Visual e Interfaz (UI):** El diseño es una versión simplificada de la página de registro. Una única tarjeta centrada con el logo de Journeest, dos campos y un botón principal. El enlace para registrarse es secundario y visualmente menos prominente, ya que el objetivo principal de esta página es el acceso, no la captación.
- **Desglose Detallado de Apartados y Campos:**
  - **Formulario de Acceso:** Únicamente dos campos: `Email` y `Contraseña`.
  - **Botón "Iniciar Sesión":** El CTA primario, con el mismo diseño consistente del resto de la aplicación.

- **Manejo de Errores:** En caso de fallo, se muestra un único mensaje de error genérico ("El correo o la contraseña son incorrectos"). No se especifica cuál de los dos es incorrecto, una práctica de seguridad estándar para no dar pistas a posibles atacantes.

## B. Flujo de Onboarding del Cliente

Una vez que un administrador se registra o inicia sesión, comienza el proceso de configuración.

- **AreasIntroPage.tsx (/onboarding/areas/intro):** Una página de bienvenida que explica al administrador la importancia de definir las áreas de su negocio antes de pasar a la acción.
- **AreaBuilderPage.tsx (/onboarding/areas):** El "Constructor de Áreas". Es una de las páginas más importantes. Aquí, el administrador:
  - Crea las áreas de su negocio (Marketing, Recepción, etc.).
  - Asigna cada área a un responsable introduciendo su nombre, puesto y email.
  - Tiene la opción de auto-asignarse áreas.
  - Al finalizar, el sistema envía automáticamente los correos de invitación a los colaboradores.
- **ConfirmationPage.tsx (/onboarding/confirmacion):** Una página sencilla que confirma que las invitaciones han sido enviadas y redirige al administrador a su dashboard.

### 1. AreasIntroPage.tsx (Ruta: /onboarding/areas/intro) - El Puente Estratégico

- **Propósito Estratégico y Experiencia de Usuario (UX):** Esta página actúa como un "soft landing" o aterrizaje suave después de la intensidad del registro. En lugar de lanzar al usuario directamente a un formulario complejo, se le ofrece una pausa estratégica. El objetivo es gestionar sus expectativas, contextualizar la tarea que viene a continuación y reforzar la metodología de Journeest. La experiencia es de lectura y preparación; el usuario se siente guiado y comprende el "porqué" antes de enfrentarse al "cómo". Esto reduce la carga cognitiva y aumenta la probabilidad de que complete el siguiente paso con éxito.
- **Diseño Visual e Interfaz (UI):** El diseño es deliberadamente simple y centrado en el texto. Una tarjeta de contenido principal sobre un fondo neutro mantiene el enfoque. Se utiliza una combinación de párrafos explicativos y una lista con viñetas (<ul>) para presentar ejemplos claros y concisos de "áreas de negocio" (Recepción, Marketing, etc.). Esto no solo educa al usuario, sino que le ayuda a empezar a pensar en la estructura de su propia empresa. La página culmina con un único y prominente botón de llamada a la acción ("Empezar a Crear Áreas"), dejando un camino de acción inequívoco. El pie de página con el logo de "Powered by Futurlogix" refuerza la confianza y la marca detrás de la herramienta.
- **Desglose Detallado de Apartados:**
  - **Contenido Educativo:** El texto explica que el siguiente paso es definir las áreas funcionales del negocio. Los ejemplos proporcionados son específicos del sector turístico, lo que demuestra un conocimiento profundo del cliente y le ayuda a visualizar su propia estructura.
  - **Llamada a la Acción (CTA):** El botón "Empezar a Crear Áreas" no es un simple enlace. Su texto es una orden clara que impulsa al usuario hacia adelante en el flujo, navegando a /onboarding/areas.

---

## 2. **AreaBuilderPage.tsx** (Ruta: **/onboarding/areas**) - El Centro de Configuración

- **Propósito Estratégico y Experiencia de Usuario (UX):** Esta es la página más importante de la fase de onboarding. Es una herramienta de trabajo, no una página de lectura. El objetivo es proporcionar una interfaz que sea a la vez potente y fácil de usar, permitiendo al administrador mapear la estructura de su organización de forma rápida y precisa. La UX está diseñada para minimizar la repetición y maximizar la eficiencia, como se ve en la opción de auto-asignación. El usuario debe sentir que está construyendo algo tangible y que cada acción tiene un resultado inmediato y visible.
- **Diseño Visual e Interfaz (UI):** La página adopta un diseño de dos columnas, un patrón de interfaz muy eficaz para este tipo de tareas:
  - **Columna Izquierda (Entrada de Datos):** Contiene el formulario para añadir una nueva área. Este diseño permite al usuario centrarse en una tarea a la vez sin perder de vista el resultado.
  - **Columna Derecha (Visualización de Resultados):** Muestra una lista en tiempo real de las áreas que se van creando. Este feedback visual inmediato es crucial; el usuario ve el fruto de su trabajo al instante, lo que genera una sensación de progreso y control.
- **Desglose Detallado de Apartados y Campos:**
  - **Panel "Añadir Nueva Área":**
    - **Nombre del área:** Un menú desplegable (`<select>`) que ofrece áreas estándar del sector turístico. Esto agiliza el proceso y sirve de inspiración. Crucialmente, incluye una opción "Otra..." que, al seleccionarse, muestra dinámicamente un campo de texto para nombres personalizados, ofreciendo una flexibilidad total.
    - **Descripción corta:** Un `<textarea>` con un límite de caracteres para que el administrador pueda añadir contexto a cada área.
    - **Responsable (Nombre, Puesto, E-mail):** Los tres campos para definir al colaborador. El email es el campo clave que se usará para enviar la invitación.
    - **Checkbox "Asignar esta área a mí mismo":** Esta es una mejora de UX fundamental. Al marcarlo, el formulario se autocompleta con los datos del administrador (que se obtienen de la base de datos) y los campos se deshabilitan, ahorrándole tiempo y esfuerzo.
    - **Fecha límite:** Un campo de tipo `date` que permite establecer un plazo para que el colaborador complete su análisis, añadiendo un elemento de gestión de proyectos.
    - **Uploader (Opcional):** Un campo de tipo `file` para que el administrador pueda adjuntar documentos de apoyo generales (como un organigrama) desde el principio.
  - **Lista de Áreas Creadas:**
    - **Feedback en Tiempo Real:** Esta sección está conectada a Firestore con un "oyente" (`onSnapshot`). Cada vez que se añade un área nueva, la lista se actualiza automáticamente sin necesidad de recargar la página.
    - **Tarjeta de Área (AreaCard):** Cada área se representa como una tarjeta individual que muestra la información clave (nombre, email del responsable) y una etiqueta de estado visual (**Pendiente**). Esto permite al administrador revisar su trabajo de un vistazo.
  - **Botón Principal "Enviar Invitaciones y Continuar":**

- **Lógica Condicional:** Este botón está deshabilitado (**disabled**) por defecto y solo se activa cuando se ha creado al menos un área. Esto previene que el usuario continúe sin haber completado la tarea.
  - **Acción de Backend:** Al hacer clic, este botón no solo navega a la siguiente página. En segundo plano, la creación de cada área en Firestore ha activado la Cloud Function **sendInvitationEmail**, que se encarga de enviar los correos a cada responsable con su enlace único. El botón también activa la función **sendAdminWelcomeEmail** para notificar al propio administrador.
- 

### 3. **ConfirmationPage.tsx** (Ruta: **/onboarding/confirmacion**) - El Cierre del Bucle

- **Propósito Estratégico y Experiencia de Usuario (UX):** Aunque en la última versión del flujo esta página se ha omitido en favor de una redirección directa al dashboard, su propósito original era actuar como un punto de cierre explícito. Su función es proporcionar al usuario una confirmación clara y definitiva de que la acción compleja que acaba de realizar (enviar múltiples invitaciones) se ha completado con éxito. Esto elimina cualquier duda o ambigüedad y le indica claramente cuál es el siguiente paso.
- **Diseño Visual e Interfaz (UI):** Diseño minimalista al extremo. Un título grande y afirmativo ("¡Invitaciones Enviadas!"), un par de frases de confirmación y un único botón para "Ir a mi Dashboard". No hay nada más en la página que pueda distraer al usuario del mensaje principal y de la siguiente acción.

## C. Flujo del Colaborador

Este es el flujo para los miembros del equipo del cliente.

- **CollaboratorPage.tsx (/area/:token):** La página más densa en información. El colaborador accede a través de un enlace único y se encuentra con un formulario de 7 secciones donde detalla toda la operativa de su área: resumen, procesos, KPIs, herramientas, problemas, ideas y documentos adjuntos. Al finalizar, el estado del área cambia a "Completada", lo que activa la generación del informe por IA.

**Propósito Estratégico General:** Esta página deja de ser un simple formulario para convertirse en una **plataforma de diagnóstico guiado**. Su misión es transformar las complejas preguntas de consultoría de tu documento en una interfaz interactiva y amigable. El objetivo no es solo recopilar datos, sino forzar una reflexión estructurada por parte del responsable de área, extrayendo conocimiento tácito y convirtiéndolo en inteligencia explícita y analizable.

**Arquitectura de la Experiencia de Usuario (UX) y Diseño de Interfaz (UI):** La experiencia se fundamenta en dos pilares: **claridad y control**.

1. **Navegación por Módulos:** La estructura de la página se basará en una barra lateral de navegación fija que replicará los módulos de tu documento (Diagnóstico Estratégico, Análisis de Procesos, etc.). Esto funciona como un índice interactivo: el usuario siempre sabe en qué punto del diagnóstico se encuentra, qué le falta por

completar y puede navegar entre secciones sin perder el trabajo realizado. La sección activa se destacará visualmente, reforzando la sensación de progreso.

2. **Entrada de Datos Contextual:** El área de contenido principal será un lienzo dinámico que mostrará únicamente las preguntas y campos correspondientes al módulo seleccionado. En lugar de un formulario interminable, el usuario se enfrenta a bloques de preguntas temáticas y manejables. Utilizaremos una variedad de componentes de interfaz para hacer la experiencia más rica:
  - **Áreas de Texto (<textarea>)** para preguntas abiertas y cualitativas.
  - **Controles Deslizantes (<input type="range">)** para capturar valoraciones subjetivas (ej: Gravedad, Satisfacción) de forma visual y cuantificable.
  - **Constructores Dinámicos:** Para elementos como "Procesos" o "KPIs", donde el usuario puede añadir múltiples entradas, se usarán botones + **Añadir** que generan nuevos bloques de formulario, adaptándose a la complejidad de cada departamento.
  - **Checkboxes y Selects:** Para preguntas con opciones cerradas, estandarizando las respuestas.
3. **Persistencia y Feedback:** Dos botones de acción estarán siempre visibles en la parte inferior: "Guardar Borrador", que permite al usuario guardar su progreso y continuar en otro momento, y "Finalizar Área", el botón de acción final que cambia el estado del área a "Completada" y activa el análisis de la IA.

---

## Desarrollo Detallado: Módulo 1 - Diagnóstico Estratégico del Área

Comenzamos por el principio. Aunque el administrador ya ha proporcionado una visión general de la empresa, ahora necesitamos que el responsable del área nos dé la visión **desde la trinchera de su departamento**. Esta sección traduce las preguntas de alto nivel de tu **Módulo 1: Diagnóstico Estratégico** a la escala de un área funcional específica.

- **Objetivo de la Sección:** Entender cómo el área se percibe a sí misma, cuáles son sus objetivos y cómo se alinea (o no) con la estrategia global de la empresa. Buscamos obtener una "declaración de misión" del departamento.
- **Traducción del Documento a Campos de la App:**
  1. **Misión y Propósito del Área:**
    - **Pregunta en el Documento:** "¿Cuál es la misión de la empresa...?"
    - **Campo en la App:** Un área de texto (<textarea>) con la etiqueta: **"Propósito Principal del Área"**. El *placeholder* o texto de ayuda dirá: *"Describe en una o dos frases la razón de ser de tu departamento. ¿Qué valor fundamental aporta al negocio y a los clientes?"*. Esto obliga al responsable a sintetizar su función principal.
  2. **Objetivos Clave del Departamento:**
    - **Pregunta en el Documento:** "¿Qué objetivos estratégicos principales tiene definidos la empresa...?"
    - **Campo en la App:** Un constructor dinámico con un botón + **Añadir Objetivo**. Cada objetivo añadido tendrá dos campos:
      - **Descripción del Objetivo:** Un campo de texto. *Ejemplo: "Reducir el*



*tiempo de check-in en un 20% este trimestre".*

- **Métrica de Éxito:** Un campo de texto. *Ejemplo: "Tiempo promedio de check-in medido en el PMS".* Esto nos fuerza a obtener objetivos medibles (SMART) desde el principio.

3. **Ventaja Competitiva del Área:**

- **Pregunta en el Documento:** "¿Cuál es la ventaja competitiva principal de la empresa...?"
- **Campo en la App:** Un área de texto con la etiqueta: "**Nuestra Mayor Fortaleza**". El texto de ayuda dirá: "*¿En qué destaca tu departamento por encima de todo? ¿Qué hacéis excepcionalmente bien que impacta positivamente en el cliente o en el negocio?*".

4. **Análisis DAFO Simplificado (Fortalezas y Debilidades Internas):**

- **Pregunta en el Documento:** "¿Cuáles son las principales fortalezas/debilidades internas...?"
- **Campo en la App:** Dos áreas de texto separadas y claras:
  - **Principales Fortalezas Internas:** Con la guía: "*Menciona 2-3 recursos, habilidades o procesos internos que os hacen fuertes.*"
  - **Principales Debilidades Internas:** Con la guía: "*Menciona 2-3 limitaciones, carencias o procesos lentos que os frenan.*"

5. **Análisis del Entorno Simplificado (Oportunidades y Amenazas Externas):**

- **Pregunta en el Documento:** "¿Qué oportunidades/amenazas importantes ve en el mercado...?"
- **Campo en la App:** Dos áreas de texto separadas:
  - **Oportunidades Externas:** Con la guía: "*¿Qué tendencias del mercado, tecnología o comportamiento del cliente podríais aprovechar?*"
  - **Amenazas Externas:** Con la guía: "*¿Qué acciones de la competencia, cambios en la regulación o nuevas tecnologías podrían impactaros negativamente?*"

## **Módulo 2: Análisis de Procesos Operativos y Logística - El "Cómo" del Negocio**

- **Propósito Estratégico:** Esta sección es la materialización del **Módulo 2** de tu documento. Su objetivo es realizar una disección forense de la maquinaria operativa del departamento. No se trata de una lista de tareas, sino de un mapeo integral de la cadena de valor. Buscamos respuestas a preguntas críticas: ¿Cómo fluye el trabajo? ¿Dónde empieza y dónde termina? ¿Qué dependencias existen? ¿Están los procesos estandarizados o se basan en el conocimiento tribal de unos pocos? La información recopilada aquí es la base para cualquier iniciativa de optimización, ya que nos permitirá visualizar y cuantificar las ineficiencias.
- **Experiencia de Usuario (UX) e Interfaz (UI):** Para abordar un tema tan complejo de forma intuitiva, la interfaz se concibe como un "**Laboratorio de Procesos**" interactivo. El responsable de área no se enfrenta a un formulario, sino a una herramienta de modelado guiado.
  1. **Constructor de Procesos Dinámico:** La sección comienza con un lienzo en blanco y un único botón prominente: **+ Añadir Proceso Clave**. Al hacer clic, se despliega una "tarjeta de proceso" encapsulada, que aísla visualmente cada flujo de trabajo. Esto permite al usuario concentrarse en un proceso a la vez, desde el "Check-in de un huésped VIP" hasta la "Gestión de una incidencia de mantenimiento".
  2. **Definición del Proceso (Dentro de la tarjeta):**



- **Nombre del Proceso:** Un campo de texto claro y directo.
  - **Responsable del Proceso (Process Owner):** Un campo de texto para identificar quién es el "dueño" final del resultado de este proceso, como se indica en tu documento.
  - **Estandarización y Documentación:** Una pregunta de alto valor basada en el punto de "Documentación y Estandarización". Se presenta como un grupo de checkboxes:
    - ☐ Proceso documentado (ej: manual, diagrama de flujo)
    - ☐ Proceso estandarizado y seguido por todo el equipo
    - ☐ Proceso informal basado en la experiencia
  - **Desencadenante del Proceso (Trigger):** Un área de texto (<textarea>) con la pregunta guía: "Describe el evento exacto que pone en marcha este proceso. (Ej: 'Cliente llama por teléfono para reservar', 'Se recibe una alerta de bajo stock en el sistema')". Esto nos da el punto de partida para la automatización.
3. **Mapeo de Tareas Interactivo (Dentro de la tarjeta):**
- El núcleo de la sección. Un botón + **Añadir Tarea/Paso** permite desglosar el proceso. Cada tarea es una fila con campos que responden a las preguntas de tu documento:
    - **Descripción de la Tarea:** Ej: "Verificar disponibilidad en el PMS".
    - **Responsable de la Tarea:** Ej: "Agente de Reservas".
    - **Tiempo Estimado (minutos):** Campo numérico.
    - **Herramientas Implicadas:** Un campo de texto donde pueden listar el software o hardware utilizado en ese paso específico. Esto es crucial para entender el stack tecnológico a nivel de tarea.
4. **Ineficiencias y Cuellos de Botella (Dentro de la tarjeta):**
- Al final de cada tarjeta de proceso, una pregunta clave basada en el punto de "Eficiencia y Cuellos de Botella": un área de texto con la etiqueta **"Principal Fricción o Demora en este Proceso"**. Se le pide al usuario que identifique el punto más débil de esa cadena de trabajo específica. Ej: "La aprobación del descuento por parte del manager puede tardar horas, bloqueando toda la reserva".
5. **Indicadores de Rendimiento del Proceso:**
- Basado en tu pregunta sobre "Indicadores Operativos", se incluye un último constructor dinámico dentro de la tarjeta del proceso:
    - + **Añadir KPI del Proceso.** Esto permite al usuario asociar métricas específicas a cada proceso.
    - **Nombre del KPI:** Ej: "Tiempo de Ciclo del Check-in".
    - **Valor Actual:** Ej: "15 minutos".
    - **Objetivo:** Ej: "Menos de 7 minutos".

- **Propósito Estratégico:** Esta sección es la encarnación digital del **Módulo 3** de tu documento. Su objetivo es realizar una auditoría completa de la maquinaria de adquisición y conversión de clientes del departamento. No se trata de una simple lista de acciones de marketing; es una investigación profunda sobre su estrategia de mercado. Queremos entender cómo definen y se comunican con su cliente ideal, qué canales utilizan para llegar a ellos, cómo es su embudo de ventas y, fundamentalmente, cuál es su grado de madurez digital en un entorno competitivo. La información aquí recopilada es crucial para alinear los esfuerzos comerciales con los objetivos de negocio y para identificar dónde se está perdiendo tracción o dónde existen oportunidades de crecimiento sin explotar.
- **Experiencia de Usuario (UX) e Interfaz (UI):** Dada la amplitud de este módulo, la interfaz se estructura en subsecciones temáticas dentro de la tarjeta principal del módulo. Se utilizan títulos claros y acordeones o secciones desplegadas para evitar un formulario abrumador, permitiendo al usuario centrarse en un área a la vez (Estrategia, Canales, Proceso de Venta, etc.).

#### 1. Sub-sección: Estrategia y Conocimiento del Cliente

- **Propuesta de Valor del Área:** Un área de texto (`<textarea>`) prominente con una etiqueta clara: **"Nuestra Propuesta de Valor Única"**. El texto de ayuda guía al usuario: *"Describe en una frase qué problema principal solucionáis para vuestros clientes y qué os hace incuestionablemente diferentes de la competencia."* Esta pregunta obliga a la síntesis y a la claridad estratégica.
- **Perfiles de Cliente (Buyer Personas):** Para traducir el concepto de "segmentos objetivo", se utiliza un constructor dinámico con un botón **+ Añadir Perfil de Cliente**. Cada perfil es una mini-tarjeta que solicita:
  - **Nombre del Perfil:** Campo de texto. Ej: *"Viajero de Negocios Solitario"*, *"Familia con Niños Pequeños"*, *"Organizador de Eventos Corporativos"*.
  - **Necesidad Principal o "Dolor":** Un área de texto. Ej: *"Necesita conectividad impecable y un espacio tranquilo para trabajar"*, *"Busca seguridad y opciones de entretenimiento infantil"*, *"Requiere flexibilidad en la reserva y espacios para reuniones"*.

#### 2. Sub-sección: Canales de Adquisición y Tácticas

- **Canales de Adquisición Utilizados:** En lugar de un campo de texto abierto, se presenta una lista de checkboxes con los canales más comunes del sector ("Fuerza de Ventas Directa", "Redes Sociales (Orgánico)", "Publicidad Pagada (PPC)", "SEO/Buscadores", "Marketplaces (Booking.com, Expedia, etc.)", "Email Marketing", "Eventos y Ferias"). Esto estandariza los datos.
- **Valoración de Canales:** Al marcar un canal, podría aparecer dinámicamente un control deslizante (`<input type="range">`) de 1 a 5 para que valoren la **"Efectividad Percibida"** de dicho canal. Esto nos da un mapa de calor instantáneo de su estrategia de adquisición.
- **Inversión en Marketing:** Una pregunta directa con un campo numérico: **"Presupuesto de Marketing Anual Aproximado (€)"**. Esto contextualiza la escala de sus operaciones.

#### 3. Sub-sección: Proceso y Herramientas de Venta

- **Descripción del Proceso de Venta (Sales Pipeline):** Un `<textarea>` guiado con un *placeholder* que invita a la reflexión: *"Describe los pasos clave desde que un cliente potencial (lead) muestra interés por primera vez hasta que se convierte en una venta cerrada."*

- **Herramienta de Gestión de Clientes (CRM):** Una pregunta de alto valor con un menú desplegable: "**¿Qué herramienta principal utilizáis para gestionar la relación con los clientes?**" con opciones como "Un CRM (Salesforce, HubSpot, etc.)", "Una Hoja de Cálculo (Excel, Google Sheets)", "El módulo de clientes del PMS", "Emails y agendas personales", "Otro". La respuesta aquí es un indicador potentísimo de su madurez digital en ventas.

#### 4. Sub-sección: Experiencia y Retención del Cliente

- **Medición de la Satisfacción del Cliente (CSAT/NPS):** Una pregunta con checkboxes: "*¿De qué forma medís activamente la satisfacción de vuestros clientes?*" con opciones como "Encuestas post-estancia", "Análisis de reseñas online", "Net Promoter Score (NPS)", "No lo medimos formalmente".
- **Estrategias de Fidelización:** Un <textarea> para que describan cualquier programa o iniciativa existente para fomentar la repetición de compra.

### Módulo 4: Atención al Cliente (Servicio Postventa y Soporte)

- **Propósito Estratégico:** Este módulo, basado en tu **Módulo 4**, se enfoca en la fase post-venta, un pilar fundamental para la retención y la reputación de la marca. El objetivo es evaluar la eficiencia, la calidad y la capacidad de resolución del equipo de soporte. Un servicio de atención al cliente excelente no solo soluciona problemas, sino que convierte a clientes satisfechos en promotores leales y proporciona un flujo constante de feedback para la mejora del producto o servicio.
- **Experiencia de Usuario (UX) e Interfaz (UI):** La interfaz de este módulo está diseñada para cuantificar la operación de soporte y evaluar su formalidad.
  1. **Canales y Rendimiento Operativo:**
    - **Canales de Atención Ofrecidos:** Un grupo de checkboxes para una selección rápida (Teléfono, Email, Chat en vivo, WhatsApp, Redes Sociales, Portal de Ayuda).
    - **Acuerdos de Nivel de Servicio (SLA):** Dos campos numéricos claros para definir sus objetivos de rendimiento:
      - **Tiempo de Primera Respuesta (en horas):** "*¿Cuál es el tiempo máximo objetivo para dar una primera respuesta a un cliente?*"
      - **Tiempo de Resolución Promedio (en horas):** "*¿Cuál es el tiempo promedio que tardáis en resolver completamente una consulta o incidencia?*"
  2. **Gestión de Solicitudes y Conocimiento:**
    - **Herramienta de Gestión de Soporte:** Una pregunta clave con un menú desplegable: "**¿Cómo gestionáis y hacéis seguimiento de las solicitudes de los clientes?**" con opciones como "Software de Ticketing (Zendesk, Freshdesk, etc.)", "Bandeja de entrada de email compartida", "Cada agente gestiona sus propios casos", "Otro". La respuesta aquí indica su nivel de organización.
    - **Base de Conocimientos / FAQ:** Un simple checkbox de "Sí/No" con la pregunta: "*¿Disponéis de una sección de preguntas frecuentes (FAQ) o una base de conocimientos para que los clientes puedan resolver dudas por sí mismos?*". Esto evalúa su enfoque hacia el auto-servicio.
  3. **Gestión de la Calidad y el Feedback:**

- **Proceso de Gestión de Quejas:** Un `<textarea>` con la guía: *"Describe brevemente los pasos que seguís cuando un cliente presenta una queja formal. ¿Quién es el responsable de gestionarla y cómo se asegura el cierre del caso?"*.
- **Integración del Feedback:** Un checkbox: *"El feedback o los problemas reportados por los clientes, ¿se comunican formalmente a otras áreas (ej: al departamento de operaciones o marketing) para mejorar el servicio/producto?"*.

## Módulo 5: Análisis Financiero - La "Experiencia" del Dinero

- **Propósito Estratégico:** Este módulo traduce tu **Módulo 5: Análisis Financiero**. Sin embargo, cometemos un error si le preguntamos a un Jefe de Recepción por el EBITDA o el ROA de la empresa. El objetivo estratégico aquí es entender **cómo los procesos financieros impactan y son percibidos por el responsable del área**. ¿El presupuesto es un facilitador o un obstáculo? ¿Los procesos de compra son ágiles o un cuello de botella burocrático? ¿Tiene visibilidad sobre cómo su trabajo impacta en los resultados económicos? Las respuestas a estas preguntas revelan fricciones operativas enormes que son candidatas perfectas para la digitalización.
- **Experiencia de Usuario (UX) e Interfaz (UI):** La interfaz para este módulo se centrará en la experiencia cualitativa del usuario. Usaremos preguntas abiertas guiadas y escalas de valoración para capturar percepciones, en lugar de pedir cifras exactas.
  1. **Gestión Presupuestaria del Área:**
    - **Pregunta en el Documento:** "Presupuesto y Planificación Financiera".
    - **Campo en la App:** Un área de texto (`<textarea>`) con la etiqueta: **"Describe el Proceso de Presupuesto de tu Departamento"**. El texto de ayuda es crucial para guiar la respuesta: *"Explica los pasos que sigues para solicitar, gestionar y justificar el presupuesto anual de tu área. ¿Es un proceso claro y ágil, o lo percibes como lento y complejo? ¿Dónde están los principales puntos de fricción?"*. Esta pregunta no pide números, pide una narrativa de la experiencia.
  2. **Visibilidad y Control de Gastos:**
    - **Pregunta en el Documento:** "Estructura de Costos".
    - **Campo en la App:** Una pregunta de valoración con un control deslizante (`<input type="range">`) de 1 a 5. La etiqueta será: **"Nivel de Claridad sobre los Gastos del Departamento"**. Esto nos da un dato cuantificable sobre la autonomía y visibilidad financiera del responsable. Un "1" significa "No tengo ni idea de lo que gastamos", mientras que un "5" significa "Tengo un control total y en tiempo real".
    - **Campo Adicional:** Un área de texto: **"Principal Desafío en la Gestión de Gastos"**. Placeholder: *"¿Cuál es el mayor obstáculo al registrar gastos, solicitar reembolsos o controlar los costes de tu área? (Ej: 'El proceso de aprobación de una simple factura requiere tres firmas y tarda semanas')"*.
  3. **Impacto en los Ingresos:**
    - **Pregunta en el Documento:** "Fuentes de Ingresos" y "Análisis de Rentabilidad".
    - **Campo en la App:** Otra pregunta de valoración (escala 1-5): **"Nivel de Visibilidad sobre la Contribución a los Ingresos"**. La pregunta guía es: *"¿Tienes claro cómo las actividades y decisiones de tu departamento"*

*impactan directamente en los ingresos de la empresa?". Esto mide el alineamiento estratégico del área con los objetivos de negocio.*

4. **Proceso de Aprobación de Inversiones:**

- **Pregunta en el Documento:** "Análisis de Inversiones".
- **Campo en la App:** Un `<textarea>` con la etiqueta: "**Proceso para Solicitar una Nueva Inversión o Herramienta**". Placeholder: "*Si necesitaras un nuevo software, equipo o recurso importante para tu departamento, describe paso a paso el proceso que tendrías que seguir para conseguir su aprobación y compra. ¿Quiénes son los aprobadores clave?*". Esto mapea la burocracia interna y los ciclos de decisión, que son a menudo un cuello de botella invisible.

## Módulo 6: Compras y Proveedores - La Cadena de Suministro Departamental

- **Propósito Estratégico:** Basado en tu **Módulo 6**, el objetivo aquí no es analizar toda la cadena de suministro de la empresa, sino entender **cómo el departamento gestiona a sus proveedores específicos**. Queremos identificar si la relación es puramente transaccional o estratégica, si los procesos de compra son eficientes y si existe una dependencia crítica de algún proveedor que pueda suponer un riesgo.
- **Experiencia de Usuario (UX) e Interfaz (UI):** La interfaz utilizará un constructor dinámico para que el usuario pueda listar a sus proveedores más importantes y evaluar su relación con ellos.

1. **Proceso General de Compras del Área:**

- **Pregunta en el Documento:** "Proceso de Compras".
- **Campo en la App:** Un `<textarea>` con la etiqueta: "**Proceso de Compra para tu Departamento**". Placeholder: "*Cuando necesitas adquirir un servicio o producto para tu área (no una gran inversión), ¿cómo es el proceso? ¿Tienes autonomía o necesitas múltiples aprobaciones?*".

2. **Evaluación de Proveedores Clave:**

- **Campo en la App:** Un constructor dinámico con un botón + **Añadir Proveedor Clave**. Cada proveedor añadido es una tarjeta que solicita:
  - **Nombre del Proveedor:** Campo de texto.
  - **Servicio/Producto Suministrado:** Campo de texto. Ej: "*Software de Reservas*", "*Servicio de Lavandería*", "*Agencia de Marketing Digital*".
  - **Nivel de Satisfacción con el Servicio:** Un control deslizante (`<input type="range">`) de 1 a 5 estrellas.
  - **Dependencia del Proveedor:** Un menú desplegable (`<select>`) con opciones como "Baja (fácil de reemplazar)", "Media (reemplazable pero costoso/lento)", "Alta (crítico para nuestra operación)". Esta pregunta mide directamente el riesgo en la cadena de suministro del área.

## Módulo 7: Análisis de Recursos Humanos (Personas y Organización)

- **Propósito Estratégico:** Esta sección se basa en tu **Módulo 7**, pero con un enfoque crucial: no auditamos al departamento de RR.HH. central, sino que investigamos cómo la gestión de personas **impacta y se vive dentro del área específica** que estamos analizando. El objetivo es entender la composición del equipo, sus capacidades, sus necesidades de desarrollo y el

clima laboral desde la perspectiva de su líder directo. Queremos detectar si la estructura humana es un acelerador o un freno para el rendimiento del departamento.

- **Experiencia de Usuario (UX) e Interfaz (UI):** La interfaz de este módulo está diseñada para ser reflexiva y cualitativa. Se evitan las preguntas que un jefe de área no podría responder (ej: políticas de compensación globales) y se centra en su experiencia directa.

1. **Estructura y Equipo:**

- **Pregunta en el Documento:** "Estructura Organizacional" y "Roles y Responsabilidades".
- **Campo en la App:** Un área de texto (`<textarea>`) con la etiqueta: **"Describe la Estructura de tu Equipo"**. El texto de ayuda guía al usuario: *"Explica brevemente los diferentes roles que existen dentro de tu departamento y cómo se organizan para trabajar juntos. ¿Están las responsabilidades claramente definidas?"*.
- **Pregunta en el Documento:** "Cantidad y Perfil de Empleados".
- **Campo en la App:** Ya hemos capturado el número de empleados en la Sección 1. Aquí añadimos un campo de texto cualitativo: **"Perfil Predominante del Equipo"**. Placeholder: *"Ej: 'Personal de recepción joven con altas habilidades de comunicación', 'Equipo de mantenimiento senior con mucha experiencia técnica'"*.

2. **Competencias y Desarrollo:**

- **Pregunta en el Documento:** "Competencias y Habilidades" y "Capacitación y Desarrollo".
- **Campo en la App:** Dos áreas de texto estratégicas:
  - **Principales Habilidades del Equipo:** *"¿Cuáles son las 2-3 habilidades (técnicas o blandas) en las que tu equipo realmente destaca?"*.
  - **Principal Brecha de Habilidades (Skill Gap):** *"Si pudieras dotar a tu equipo de una nueva habilidad o conocimiento mañana, ¿cuál sería la más importante para mejorar vuestro rendimiento?"*. Esta pregunta es oro para detectar necesidades de formación.
- **Campo Adicional:** Un menú desplegable de "Sí/No/No lo sé" a la pregunta: **"¿Existe un plan de formación y desarrollo continuo para tu departamento?"**.

3. **Atracción y Retención:**

- **Pregunta en el Documento:** "Atracción y Retención de Talento".
- **Campo en la App:** Una pregunta de valoración con un control deslizante (`<input type="range">`) de 1 a 5. La etiqueta será: **"Facilidad para Retener al Talento Clave"**. Un "1" significa "Tenemos una alta rotación", y un "5" significa "Nuestro equipo es muy estable y leal".

## Módulo 8: Análisis de Cultura Organizacional - El "Cómo Somos"

- **Propósito Estratégico:** Este módulo, basado en tu **Módulo 8**, es quizás el más abstracto pero uno de los más importantes. La cultura es el "sistema operativo" de una empresa. El objetivo aquí es medir la temperatura cultural del departamento. ¿Es un entorno que fomenta la innovación y la colaboración, o está anclado en silos y en el "siempre se ha hecho así"? La mejor estrategia digital fracasará si la cultura no está preparada para adoptarla.
- **Experiencia de Usuario (UX) e Interfaz (UI):** La interfaz aquí se basa casi exclusivamente en escalas de valoración y preguntas abiertas para capturar percepciones y actitudes.

1. **Apertura al Cambio y la Innovación:**

- **Pregunta en el Documento:** "Apertura al Cambio" y "Tolerancia al Error".
- **Campo en la App:** Dos controles deslizantes (`<input type="range">`)



de 1 a 10:

- **"Nivel de Apertura a Nuevas Ideas y Tecnologías en tu Equipo"**: (1 = Muy resistentes al cambio; 10 = Buscamos activamente innovar).
- **"Cultura de Experimentación"**: (1 = El error se penaliza; 10 = Se nos anima a probar cosas nuevas, aunque fallen).

2. **Colaboración y Comunicación:**

- **Pregunta en el Documento**: "Colaboración y Silos" y "Comunicación Interna".
- **Campo en la App**:
  - Un área de texto: **"Describe la Colaboración con otros Departamentos"**. Placeholder: *"Cuando necesitas algo de otra área (ej: Marketing necesita datos de Ventas), ¿el proceso es fluido y colaborativo o es lento y burocrático? Menciona un ejemplo."*
  - Una pregunta de valoración (escala 1-5): **"Calidad de la Comunicación Interna"**. *"¿Sientes que tu equipo tiene la información que necesita de la dirección para hacer bien su trabajo?"*.

3. **Liderazgo y Empoderamiento:**

- **Pregunta en el Documento**: "Liderazgo y Transformación" y "Empoderamiento".
- **Campo en la App**: Un menú desplegable de "Sí/No" a la pregunta: **"¿Sientes que tienes la autonomía suficiente para tomar decisiones importantes en tu área sin necesidad de múltiples aprobaciones?"**.

## Módulo 9: Evaluación Tecnológica y Madurez Digital - El "Sistema Nervioso" del Área

- **Propósito Estratégico**: Este módulo es la implementación directa de tu **Módulo 9**. Su objetivo es realizar una auditoría completa del "stack" tecnológico y la madurez digital del departamento, pero siempre desde la perspectiva del usuario que lo vive a diario. No buscamos un inventario técnico exhaustivo que un jefe de área no podría proporcionar. En su lugar, queremos entender su **relación con la tecnología**: ¿Es una aliada que les potencia o una fuente constante de fricción? ¿Los datos son accesibles y fiables, o viven en silos y hojas de cálculo? Las respuestas aquí son fundamentales para diagnosticar la salud de la infraestructura digital y su alineación con las necesidades operativas.
- **Experiencia de Usuario (UX) e Interfaz (UI)**: La interfaz de este módulo está diseñada para extraer percepciones y experiencias cualitativas, complementadas con valoraciones cuantitativas que nos permitan medir la madurez digital.

1. **Infraestructura y Sistemas Clave:**

- **Pregunta en el Documento**: "Infraestructura de TI" y "Aplicaciones y Sistemas Clave".
- **Campo en la App**: Ya hemos recopilado las herramientas específicas en el Módulo 4. Aquí, nos centramos en la experiencia general. Usaremos una pregunta de valoración con un control deslizante (`<input type="range">`) de 1 a 5 estrellas: **"Fiabilidad de las Herramientas Tecnológicas Clave"**. El texto de ayuda guía al usuario: *"Piensa en el software que usas cada día (PMS, CRM, etc.). ¿Funciona de forma estable y rápida, o sufre caídas, lentitud o problemas frecuentes?"*.
- **Campo Adicional**: Un área de texto (`<textarea>`) para añadir contexto: **"Principal Frustración Tecnológica"**. Placeholder: *"Describe brevemente el problema tecnológico que más interrumpe o ralentiza tu trabajo diario."*

2. **Integración y Flujo de Datos:**



- **Pregunta en el Documento:** "Integración de Sistemas" y "Silos de información".
  - **Campo en la App:** Una pregunta de "Sí/No" directa y de alto impacto: "¿Sientes que a menudo tienes que introducir la misma información manualmente en diferentes sistemas?". La respuesta a esta pregunta es un indicador inequívoco de la falta de integración.
  - **Campo Adicional:** Un área de texto: "Información que te Falta".  
*Placeholder: "¿Qué información de otros departamentos te sería más útil para tomar mejores decisiones, pero actualmente no tienes acceso o es difícil de conseguir?".* Esto nos ayuda a mapear los silos de datos desde la perspectiva de la necesidad.
3. **Uso y Calidad de los Datos:**
- **Pregunta en el Documento:** "Análisis de Datos y BI" y "Calidad de los Datos".
  - **Campo en la App:** Dos preguntas de valoración (escala 1-10) para medir la cultura "data-driven":
    - **"Confianza en la Calidad de los Datos":** (1 = "Nuestros datos son un caos, llenos de errores"; 10 = "Nuestros datos son 100% fiables y actualizados").
    - **"Uso de Datos para la Toma de Decisiones":** (1 = "Nos basamos puramente en la intuición"; 10 = "Cada decisión importante se respalda con datos y análisis").
4. **Seguridad y Cumplimiento:**
- **Pregunta en el Documento:** "Seguridad Informática" y "Cumplimiento Normativo (TI)".
  - **Campo en la App:** No preguntamos por detalles técnicos, sino por la percepción y la cultura de seguridad. Un menú desplegable (`<select>`) a la pregunta: "¿Cómo describirías el nivel de concienciación sobre seguridad informática en tu equipo?". Opciones: "Alta (es una prioridad constante)", "Media (conocemos lo básico)", "Baja (no es un tema del que hablemos mucho)".
5. **Autoevaluación de Madurez Digital:**
- **Pregunta en el Documento:** "Evaluación de Madurez Digital".
  - **Campo en la App:** La pregunta de síntesis final de este módulo. Un área de texto (`<textarea>`): "Autoevaluación de Madurez Digital del Departamento". El texto de ayuda es clave: "Si tuvieras que comparar tu departamento con la competencia o con un ideal, ¿dónde os situarías en vuestro viaje digital? ¿Sois líderes, estáis a la par, o sentís que os estáis quedando atrás? ¿Por qué?".

## Módulo Final Unificado: Síntesis, Oportunidades y Plan de Acción

- **Propósito Estratégico:** Esta sección final es la culminación de todo el diagnóstico. Su propósito es guiar al responsable de área para que transite desde el análisis del "estado actual" hacia la formulación de un "estado futuro deseado". Sintetiza la esencia de tus **Módulos 10 (Identificación de Oportunidades), 11 (Definición de Objetivos SMART) y 12 (Traducción en Acciones Concretas)**. No le pedimos al colaborador que redacte una estrategia compleja, sino que, basándose en toda la información que acaba de proporcionar, identifique las palancas de cambio más importantes y las traduzca en iniciativas tangibles. Para Futurlogix, esta sección es la más valiosa, ya que revela las prioridades, la visión y la disposición al cambio del cliente, directamente desde la línea de operación.

- **Experiencia de Usuario (UX) e Interfaz (UI):** La interfaz de este módulo final debe sentirse como la conclusión de un workshop de consultoría. El diseño será limpio, enfocado y proactivo. Se estructurará en dos grandes bloques de trabajo que guían al usuario en un proceso de pensamiento lógico: primero, la síntesis de problemas y oportunidades; segundo, la formulación de soluciones.

1. **Bloque 1: Síntesis Crítica (Basado en Módulo 10)**

- **Diseño:** Esta parte se presenta como una reflexión final sobre todo lo anterior. Se utilizan dos áreas de texto (`<textarea>`) grandes y bien diferenciadas para forzar la priorización.
- **Campo 1: El "Punto de Dolor" Definitivo:**
  - **Etiqueta:** "El Mayor Obstáculo para la Excelencia".
  - **Pregunta Guía (Placeholder):** *"Después de analizar todo tu departamento, si tuvieras que elegir el único problema, proceso ineficiente o cuello de botella que, si se solucionara, tendría el mayor impacto positivo, ¿cuál sería? Descríbelo aquí."*
  - **Propósito:** Esta pregunta, inspirada en tu módulo 10, obliga al usuario a destilar todas las quejas y frustraciones en un único punto focal. Es la respuesta a "¿Qué es lo que más te quita el sueño?".
- **Campo 2: La "Oportunidad de Oro"**
  - **Etiqueta:** "La Mayor Oportunidad sin Explotar".
  - **Pregunta Guía (Placeholder):** *"Pensando en el mercado, la tecnología o las capacidades de tu equipo, ¿cuál es la mayor oportunidad que tu departamento no está aprovechando actualmente? ¿Qué iniciativa podría cambiar las reglas del juego para vosotros?"*
  - **Propósito:** Esta es la contraparte proactiva. Busca identificar el potencial latente que el propio responsable de área percibe.

2. **Bloque 2: Taller de Iniciativas de Transformación (Basado en Módulos 11 y 12)**

- **Diseño:** Esta es la parte más interactiva del módulo final. Se presenta como un "constructor de proyectos" con un botón claro: **+ Proponer una Iniciativa de Mejora**. Cada vez que el usuario hace clic, se genera una "tarjeta de iniciativa" completa, un mini plan de proyecto que traduce las ideas en un formato estructurado.
- **Campos por "Tarjeta de Iniciativa":**
  - **Nombre de la Iniciativa:** Un campo de texto para darle un título claro y accionable. Ej: "Implementación de un Sistema de Auto Check-in", "Lanzamiento de Campañas de Email Marketing Automatizadas".
  - **Objetivo SMART Asociado:** Un área de texto guiada. La etiqueta será "Objetivo Específico y Medible (SMART)" y el placeholder le ayudará a formularlo correctamente: "Ej: Reducir el tiempo de espera en recepción en un 50% en los próximos 6 meses, logrando una puntuación de satisfacción del cliente de 4.5/5 en este proceso.". Esto implementa directamente la metodología de tu **Módulo 11**.
  - **Primeros Pasos para la Implementación:** Un área de texto que traduce la estrategia en acción, como se pide en el **Módulo 12**. La guía dice: "¿Cuáles serían los primeros 3-4 pasos concretos que habría que dar para poner en marcha esta iniciativa? (Ej: 1. Investigar proveedores de kioscos. 2. Calcular el ROI. 3. Hacer una prueba piloto en una propiedad)".

- **Recursos Clave Necesarios:** Un campo de texto para que identifique las necesidades, basado en tu módulo 12. Ej: *"Presupuesto estimado de X€, formación para el equipo de recepción, integración con nuestro PMS actual"*.
- **Riesgos y Obstáculos Potenciales:** Un área de texto final para fomentar el pensamiento crítico: *"¿Qué posibles dificultades o resistencias crees que encontraría esta iniciativa dentro de la empresa?"*.

## D. Entorno del Cliente Administrador

Una vez configurado, este es el espacio de trabajo del cliente.

- **AdminDashboardPage.tsx (/dashboard):** El centro de mando del cliente. Muestra una vista general del progreso, con estadísticas y una tabla con todas las áreas, su estado en tiempo real ("Pendiente", "En proceso", "Completada", "Generando informe", "En revisión", "Informe listo") y las acciones correspondientes.
- **ReportViewPage.tsx (/informe/:reportId):** La página donde el cliente puede leer el informe final de un área, una vez que el equipo de Futurlogix lo ha revisado y publicado.

Una vez que el administrador ha configurado las áreas y los colaboradores han empezado a trabajar, necesita un centro de mando. Este entorno es su espacio de trabajo principal dentro de la plataforma, diseñado para ofrecer claridad, control y acceso directo a los valiosos entregables que ha generado el proceso de diagnóstico.

### 1. AdminDashboardPage.tsx (Ruta: /dashboard) - El Centro de Mando

- **Propósito Estratégico y Experiencia de Usuario (UX):** Esta no es una simple página de estado; es el **panel de control estratégico** del cliente. Su objetivo es proporcionar una visión de 360 grados del proceso de diagnóstico de un solo vistazo. La experiencia de usuario está diseñada para responder rápidamente a las preguntas clave del administrador: "¿En qué estado está todo?", "¿Qué áreas están atascadas?", "¿Ya puedo ver algún resultado?". El dashboard debe ser proactivo, mostrando los datos en tiempo real gracias a los "oyentes" de Firestore (**onSnapshot**), lo que significa que el administrador ve los cambios de estado (de "En proceso" a "Completada", por ejemplo) sin necesidad de recargar la página. Esto crea una experiencia moderna y dinámica que transmite control y eficiencia.
- **Diseño Visual e Interfaz (UI):** La interfaz utiliza un diseño de **dashboard basado en tarjetas (cards)**, un patrón de diseño muy eficaz para presentar diferentes tipos de información de forma modular y organizada.
  - **Layout de Cuadrícula (Grid):** La página se estructura en una cuadrícula flexible que se adapta a diferentes tamaños de pantalla. Las tarjetas de resumen ocupan la parte superior para una lectura rápida, mientras que la tabla detallada ocupa todo el ancho inferior para una visualización cómoda de los datos.
  - **Jerarquía Visual:** Se utiliza una clara jerarquía visual. Los títulos son grandes, los

datos clave (KPIs, problemas) se presentan con números de gran tamaño y colores de marca, y la tabla, aunque densa en información, es limpia y fácil de escanear.

- **Cabecera Funcional:** La cabecera es persistente y contiene el logo de Journeest y un botón esencial de "Cerrar Sesión", proporcionando una navegación y gestión de la cuenta consistentes.
- **Desglose Detallado de Apartados y Funcionalidad:**
  - **Tarjeta "Progreso Global":**
    - **Lógica:** Este componente calcula dinámicamente el porcentaje de áreas que han sido marcadas como "Completada" sobre el total de áreas creadas.
    - **Visualización:** Se presenta como una **barra de progreso** visual que se llena a medida que los colaboradores finalizan sus formularios. Acompañada de un texto claro (**X de Y áreas completadas**), ofrece una gratificación visual instantánea y una medida clara del avance general.
  - **Tarjeta "Resumen de Datos":**
    - **Lógica:** Este componente itera sobre todos los documentos de las áreas del cliente y suma la cantidad de KPIs y problemas que los colaboradores han registrado en sus respectivos formularios.
    - **Visualización:** Muestra los contadores totales con números grandes y llamativos. Esto no solo informa, sino que empieza a construir una percepción del valor y la profundidad de los datos que se están recopilando.
  - **Tabla "Estado de las Áreas":**
    - **Lógica:** Es el componente más complejo. Muestra una fila por cada área creada para esa empresa. Lo más importante es la columna "Acción", cuya lógica es condicional:
      1. Si un área fue asignada al propio administrador (su email coincide) y aún no está completada, el botón muestra **"Completar"** y le lleva directamente al formulario del colaborador.
      2. Si un área está "Pendiente", el botón muestra **"Recordar"** (una funcionalidad futura para enviar un recordatorio al colaborador).
      3. Si un área está "En proceso", el botón se deshabilita y muestra **"En proceso..."**.
      4. Si un área está "Completada", el sistema comprueba si ya existe un informe correspondiente en la base de datos.
        - Si el informe existe y está **publicado** por Futurlogix, el botón muestra **"Ver Informe"** y enlaza a la página de visualización.
        - Si el informe existe pero aún está en revisión (**borrador\_ia** o **revisado**), el botón muestra **"En revisión..."**.
        - Si el informe aún no se ha creado, el botón muestra **"Generando..."**.
    - **Visualización:** Cada estado (**Pendiente**, **En proceso**, **Completada**) tiene una etiqueta de color distintiva, permitiendo al administrador escanear visualmente el estado de todo su equipo en segundos.

## 2. ReportViewPage.tsx (Ruta: /informe/:reportId) - La Entrega de Valor

- **Propósito Estratégico y Experiencia de Usuario (UX):** Esta página es la culminación de todo el proceso para el cliente. Es donde Journeest entrega su promesa de valor: transformar datos en inteligencia. La experiencia debe ser de lectura y reflexión. El usuario no interactúa con un formulario, sino que consume un documento de consultoría. Por ello, el diseño debe priorizar la legibilidad y la profesionalidad por encima de todo.

- **Diseño Visual e Interfaz (UI):** La interfaz abandona el estilo de "aplicación" para adoptar un formato de "documento" o "artículo".
  1. **Tipografía y Espaciado:** Se utiliza una tipografía con serifa (como 'Georgia') para el cuerpo del texto, que está demostrado que mejora la legibilidad en bloques largos de texto. El interlineado es generoso y los márgenes amplios para crear una experiencia de lectura cómoda y sin agobios.
  2. **Formato de Contenido:** El informe, que se guarda en la base de datos como texto plano con un formato simple (Markdown), se renderiza en la página como HTML enriquecido. Los títulos se muestran en negrita, las listas se formatean correctamente y los saltos de línea se respetan. Esto se logra mediante una función que procesa el texto antes de mostrarlo, asegurando una presentación impecable.
  3. **Navegación:** La cabecera contiene un único y claro botón de "**Volver al Dashboard**", permitiendo al usuario regresar fácilmente a la vista general.
- **Lógica de la Página:**
  1. **Obtención de Datos:** Al cargar la página, utiliza el `reportId` de la URL para hacer una única consulta a Firestore (`getDoc`) y obtener el contenido del documento específico del informe.
  2. **Renderizado del Informe:** Una vez obtenidos los datos, se utiliza la propiedad `dangerouslySetInnerHTML` de React para inyectar el contenido del informe (previamente formateado para convertir saltos de línea en `<br>` y asteriscos en `<strong>`) en la página. Esto nos da la flexibilidad de que la IA genere un formato de texto simple que luego nosotros presentamos de forma elegante.

## E. Back-Office del Equipo Futurlogix

Vuestro panel de control interno, protegido y con acceso a toda la plataforma.

- **FuturlogixLoginPage.tsx (/futurlogix/login):** El portal de acceso seguro y exclusivo para el equipo de Futurlogix.
- **FuturlogixDashboard.tsx (/futurlogix/dashboard):** La vista principal del equipo. Muestra una lista de todas las empresas clientes registradas, permitiendo acceder a los detalles de cada una.
- **CompanyDetailPage.tsx (/futurlogix/empresa/:companyId):** Una vista en profundidad de un cliente específico. Aquí podéis ver toda la información que han proporcionado, las áreas que han creado y, lo más importante, la lista de informes generados por la IA que están pendientes de revisión.
- **ReportEditorPage.tsx (/futurlogix/editor/:reportId):** El corazón de vuestro trabajo. Una página con un editor de texto donde podéis leer el borrador de la IA, corregirlo, añadir vuestro análisis experto y, finalmente, publicarlo para que el cliente pueda verlo.

Esta sección de la aplicación es un entorno completamente separado, diseñado con una estética y funcionalidad distintas para reflejar su propósito: es una herramienta de trabajo interna, no una plataforma para clientes. Su objetivo es la eficiencia, el control y la capacidad de supervisión y edición a gran escala.

## 1. FuturlogixLoginPage.tsx (Ruta: /futurlogix/login) - El Acceso Seguro

- **Propósito Estratégico y Experiencia de Usuario (UX):** La seguridad es la máxima prioridad. A diferencia del login de clientes, este no puede ser vulnerable a registros no autorizados. La experiencia es sobria, directa y transmite exclusividad. No hay enlaces a "Registrarse" ni opciones de recuperación de contraseña públicas. Es una puerta de entrada única para un grupo de usuarios pre-autorizado.
  - **Diseño Visual e Interfaz (UI):** El diseño cambia radicalmente para marcar la diferencia con el área de clientes. Se utiliza un **tema oscuro** (fondos #111827, texto claro), un estándar en las herramientas para desarrolladores y analistas que denota un entorno de trabajo "tras bastidores". El logo de Futurlogix reemplaza al de Journeest, dejando claro que se está entrando en el espacio de la consultora. La interfaz es minimalista al extremo: logo, dos campos y un botón.
  - **Lógica de Acceso y Seguridad:**
    - **Autenticación Manual:** Los usuarios del equipo Futurlogix no se registran a través de un formulario. Se crean manualmente en la consola de Firebase Authentication.
    - **Asignación de Rol Manual:** A cada UID de usuario del equipo se le asigna un documento en la colección **users** de Firestore con el campo **role: 'futurlogix'**.
    - **Verificación en el Login:** Al iniciar sesión, el **AuthContext** realiza una doble comprobación: primero verifica las credenciales en Authentication y luego consulta la colección **users** en Firestore para confirmar el rol. Solo si ambas condiciones se cumplen, el **ProtectedRoute** concede el acceso al dashboard de Futurlogix.
- 

## 2. FuturlogixDashboard.tsx (Ruta: /futurlogix/dashboard) - La Torre de Control

- **Propósito Estratégico y Experiencia de Usuario (UX):** Esta es la vista de pájaro de todo el negocio. El objetivo es proporcionar al equipo de Futurlogix una visión inmediata y completa de todos los clientes activos y su estado general. La UX está optimizada para la eficiencia: un miembro del equipo debe poder identificar rápidamente qué clientes necesitan atención.
- **Diseño Visual e Interfaz (UI):** La página mantiene el tema oscuro y profesional. El elemento central es una **tabla de datos limpia y densa**. Las tablas son la mejor manera de presentar y comparar conjuntos de datos estructurados. Cada fila representa un cliente y cada columna una pieza clave de información.
  - **Cabecera:** Muestra el logo de Futurlogix y un botón de "Cerrar Sesión".
  - **Tabla de Clientes:**
    - **Columnas Clave:** Se muestran los datos más relevantes para una identificación rápida: "Marca Comercial", "Contacto Principal", "Email".
    - **Columna de Acción:** Cada fila tiene un único y claro botón de "Ver Detalles", que es la puerta de entrada para profundizar en cada cliente.
- **Lógica de la Página:**
  - **Consulta Global:** Al cargar, la página realiza una consulta a la colección **companies** de Firestore para obtener *todos* los documentos. No hay filtros de **userId** como en el dashboard del cliente. Esto proporciona una vista completa de toda la base de clientes.
  - **Navegación Dinámica:** El botón "Ver Detalles" no tiene un enlace fijo. Utiliza la función **navigate** de **react-router-dom** y el **id** del documento de la empresa para construir dinámicamente la URL (**/futurlogix/empresa/\${company.id}**), llevando al usuario a la página de

detalles específica de ese cliente.

---

### 3. **CompanyDetailPage.tsx** (Ruta: **/futurlogix/empresa/:companyId**) - El Expediente del Cliente

- **Propósito Estratégico y Experiencia de Usuario (UX):** Esta página es el expediente completo de un cliente. El objetivo es consolidar en un único lugar toda la información que el cliente y sus colaboradores han proporcionado. Un miembro del equipo de Futurlogix puede, desde aquí, entender profundamente el estado del negocio del cliente sin tener que navegar por múltiples pantallas. La UX se basa en la **revisión y el análisis**.
  - **Diseño Visual e Interfaz (UI):** La página utiliza un diseño de tarjetas y elementos desplegables (**<details>**) para organizar una gran cantidad de información sin abrumar.
    - **Tarjeta "Información General":** Muestra los datos de registro del cliente.
    - **Tarjeta "Áreas Registradas":** Cada área creada por el cliente se muestra como un acordeón o desplegable. El título del desplegable muestra el nombre del área y su estado actual (Pendiente, En proceso, Completada) con una etiqueta de color. Al expandirlo, el equipo de Futurlogix puede ver un resumen de la información clave introducida por el colaborador (descripción, problemas detectados, etc.).
    - **Tarjeta "Informes Generados":** Esta es la sección más importante. Lista todos los informes que la IA ha generado para las áreas completadas de este cliente. Cada informe muestra su estado (**borrador\_ia**, **revisado**, **publicado**) y un botón de acción.
  - **Lógica de la Página:**
    - **Múltiples Consultas:** Al cargar, la página utiliza el **companyId** de la URL para realizar varias consultas a Firestore: una para obtener los datos de la empresa, otra para obtener todas las áreas asociadas a esa empresa y una tercera para obtener todos los informes vinculados.
    - **Navegación al Editor:** El botón "Revisar y Editar" de cada informe navega a la página del editor, pasando el **reportId** en la URL.
- 

### 4. **ReportEditorPage.tsx** (Ruta: **/futurlogix/editor/:reportId**) - El Taller del Artesano

- **Propósito Estratégico y Experiencia de Usuario (UX):** Este es el corazón de la propuesta de valor de Futurlogix. Aquí es donde la inteligencia artificial se encuentra con la inteligencia humana. La IA proporciona un borrador sólido y estructurado, pero es el consultor de Futurlogix quien, en esta página, añade el matiz, la experiencia y el análisis estratégico que convierten un buen informe en un documento de transformación excepcional. La UX está diseñada para la **edición y la toma de decisiones**.
- **Diseño Visual e Interfaz (UI):** La interfaz es un **entorno de edición de dos columnas**:
  - **Panel de Edición (Izquierda):** Un gran **<textarea>** ocupa la mayor parte de la pantalla. Aquí se carga el contenido del informe. El uso de una fuente monoespaciada o serif y un amplio espacio de trabajo facilita la lectura y la escritura prolongada.
  - **Panel de Acciones (Derecha):** Una barra lateral fija contiene los controles. Muestra el estado actual del informe y presenta dos botones claros:
    - **"Guardar Cambios":** Permite al consultor guardar su trabajo sin publicarlo.



Cambia el estado del informe a **revisado**.

- **"Publicar Informe"**: El botón de acción final. Muestra una ventana de confirmación para evitar publicaciones accidentales. Al confirmar, cambia el estado del informe a **publicado**, lo que automáticamente lo hace visible para el cliente en su propio dashboard.

- **Lógica de la Página:**

- **Carga y Edición:** La página carga el contenido del informe desde Firestore. El texto se guarda en un estado de React (**editedContent**). Cada cambio en el **<textarea>** actualiza este estado.
- **Actualización de Estado:** Los botones "Guardar" y "Publicar" llaman a la función **updateDoc** de Firestore para modificar el documento del informe, cambiando tanto el campo **editedContent** como el campo **status**, lo que a su vez actualiza lo que ve el cliente en su dashboard en tiempo real.